

Sugerencias para el Consumidor

James E. McGreevey
Gobernador

Peter C. Harvey
Procurador General

Reni Erdos
Directora

Preguntas más hechas al Bureau de Valores de Nueva Jersey (Bureau of Securities)

1. ¿Cómo resuelvo una disputa con mi agente de valores o consejero de inversiones?

Primero, intente arreglar el problema hablando directamente con su agente o consejero de valores; y después con el supervisor de la sucursal. Si usted no está satisfecho con la respuesta, póngase en contacto con el departamento legal de la oficina central de esa empresa. Guarde todas las notas de sus conversaciones y copias de toda la correspondencia. Si no puede resolver el problema dentro de un tiempo razonable, usted puede hablar con un abogado acerca de proseguir arbitraje u otra acción legal. Usted también debe presentar una queja con la Oficina de Valores de Nueva Jersey y otras agencias incluyendo la Securities and Exchange Commission (SEC), (Comisión de Intercambio de Valores) y la Asociación Nacional de Vendedores de Valores (National Association of Securities Dealers, NASD).

2. ¿Cuales es la diferencia entre un planificador financiero, un consejero de inversiones, y un agente de valores o "broker"?

Cualquier individuo puede decir que es un planificador financiero. Si un planificador financiero o una empresa que hace planificación financiera dan recomendaciones específicas sobre inversiones por un honorario, ellos deben estar registrados bajo la ley del estado de Nueva Jersey, o deben probar que están exentos de dicha registración. Consejeros financieros pueden pagarse con una cantidad predeterminada de dinero, un porcentaje del valor de su expediente o con una comisión basada en las transacciones de sus inversiones. Un agente de valores compra y vende acciones para una empresa de inversiones. Estos agentes ganan una comisión en las transacciones que ellos recomiendan y que ellos ejecutan con el expediente de usted.

3. ¿Cómo puedo investigar a un agente de acciones o a un planificador financiero?

Considere las calificaciones de su financiero profesional de la misma manera que usted consideraría las de un médico, abogado o contable. Mire por varios

años de experiencia, en combinación con su historial estable de trabajo, apropiados credenciales educativos y recomendaciones de personas que usted conoce y confía.

Cuando usted haya limitado su búsqueda, llame al New Jersey Bureau of Securities para obtener un formulario de información. Complete la forma y devuélvala al Bureau of Securities. Se le mandará un CRD reporte, el cual le dará detalles sobre su agente estado de registración, historial de empleo, educación y si tiene alguna acción disciplinaria por violación de las leyes de valores. La historial disciplinaria de consejeros financieros, es reportada en la Parte Primera (Part I), de la Form AVD, un documento registrado con la SEC. Si su consejero financiero no le enseña la Part I, pida una copia al SEC por el fax a 202-628-9001 o por escrito a SEC, 450 Fifth St. NW, Washington, D.C. 204549 Attn: Public Reference Room.

4. ¿Cuál es la diferencia de una empresa de inversiones de servicio completo y una de descuento?

La empresa de servicio completo ofrece, por lo general, gran variedad de inversiones, provee materiales de investigaciones y hace específicas recomendaciones a través de sus agentes. Inversores novatos y aquellos que no tienen tiempo o no quieren hacer su misma investigación, a menudo escogen esta clase de empresa de inversiones. Empresas de descuento ofrecen servicios limitados al mismo tiempo que ofrecen precios rebajados en las comisiones. Inversores expertos y aquellos que hacen muchas transacciones prefieren empresas de inversión de descuento. Mientras que las empresas de descuento no ofrecen consejos o materias de investigación, la diferencia entre las empresas de servicio completo y las de descuento se han ido borrando en los recientes años.

5. Mi agente de valores de muchos años ha dejado la empresa y otro agente me ha llamado para decirme que el se va a encargar de mi expediente. ¿Es esto una práctica normal?

Mientras que uno o más agentes pueden tomar los expedientes de los clientes de un agente que se va, usted no puede asumir que los nuevos agentes conocen su situación financiera para empezar a hacer negocio con usted. “Conozca su cliente”, una NASD regla que gobierna todos los representantes de empresas de inversiones, requiere que el agente haga apropiadas recomendaciones basadas en sus otras adquisiciones, su situación financiera, y sus necesidades. Haga una cita con su nuevo agente y pregúntele a él o ella que ponga al corriente “su nueva forma” y que le dé una copia. Esta forma requiere que el agente pregunte acerca de sus bienes personales, experiencia de inversiones y tolerancia de riesgo. Esta forma es el documento más valioso cuando se prosigue arbitraje u otra acción legal. Si usted no está satisfecho con el agente designado para usted, dígame al supervisor de la sucursal que haga un cambio y sea específico acerca de sus preferencias.

6. No estoy contento con mi agente de valores. ¿Como cambio mi expediente sin tener que tratar con éste individuo directamente?

Si una disputa que no se ha resuelto es la causa de su insatisfacción, o si usted sospecha fraude, reporte el problema inmediatamente al supervisor de la sucursal, y siga los pasos delineados en la primera pregunta. Si el problema es que usted y su agente no se llevan bien, usted puede pedirle al supervisor de la sucursal que ponga su expediente con otro agente. Si usted desea cambiar de empresa completamente, la nueva empresa puede hacer el cambio para usted a través de un sistema llamado “ACAT”- Automatic Customer Account Transfer (Transferencia Automática del Expediente del Cliente) Generalmente usted no tiene que tener ningún contacto con su empresa vieja en orden de transferir su expediente(s) a través del sistema de ACAT.

7. Tengo un certificado viejo de acciones y no reconozco el nombre de la compañía. ¿Cómo puedo averiguar si tiene algún valor?

Si usted actualmente está haciendo negocios con una empresa o con un contable público, pida que tracen el nombre de la compañía y pregunten el precio del mercado de balde. Si no, llame o escriba a la oficina del Secretario de Estado (Secretary of State) en el estado de incorporación para saber si la compañía aun está haciendo negocio, o está haciendo negocio bajo otro nombre (prepárese a pagar un precio). Para compañías incorporadas en Nueva Jersey escriba a Department of State, Division of Commercial Recording, 820 Bear Tavern Road, Trenton NJ 08625-0308, ó llame al número: 609-530-6400. Visite una biblioteca con una sección grande de referencias de negocios para consultar Robert D. Fisher Manual of Valuable & Worthless Securities (Robert D. Fisher Manual de Valores con Valor y sin Valor), el Wall Street Journal en la microficha, y otras material de referencias.

8. Estoy administrando la herencia de un pariente difunto. ¿Cómo traspaso la propiedad de los valores del nombre del difunto a la persona que ha heredado los valores?

Si usted actualmente está haciendo negocio con una empresa de inversiones, pregunte si la compañía puede hacer el cambio. Si no, llame al departamento de relaciones de accionistas de la compañía por el nombre y el número de teléfono del agente que está encargado de hacer la transferencia. Este agente le puede dar la información específica acerca de los documentos requeridos para hacer el cambio legal.

9. No-load (sin comisión), back-end load (comisión al vender)... ¿Cómo selecciono la inversión mobiliaria que es mejor para mí?

Empiece por leer el prospectus de la inversión mobiliaria enteramente. Haga una lista de todos los artículos descritos como precios, cargos y gastos. Éstos incluyen “front-end loads” (comisión al invertir), “back-end charges” (comisión al vender) o “contingent deferred sales charges” (precios contingentes diferidos de venta), carga por redimir, carga de cambio, carga de administración, 12b-1 precio, y una categoría llamada “otros gastos”. Luego visite su biblioteca pública para consultar el índice de promedio de referencias de inversiones mobiliarias como Morningstar, la cual publica el promedio de las categorías de varias inversiones. Si la comisión que le piden excede el promedio, dígame a su agente que le explique.

10. Ponzi y los timos de pirámides están en las noticias. ¿Qué son? ¿Cómo puedo protegerme?

El timo de las pirámides depende en reclutar a nuevos participantes- la base de la pirámide- en orden de cumplir una promesa de retorno a los que invirtieron primero –el pináculo de la pirámide. No se tarda mucho tiempo para que este timo no tenga reclutas nuevos, que son necesarios para mantener las apariencias de generar ganancias. La pirámide se cae dejando a todos defraudados excepto a los que originalmente invirtieron.

El fraude de Ponzi es una clase de pirámide que usa el dinero de nuevos inversores para pagar interés y principal a los inversores primeros, hasta que la pirámide se derrumba. Señales de alarma de los timos Ponzi son promesas de alta devolución en un corto periodo de tiempo (¡doble su dinero en 60 días!), un esfuerzo agresivo de unos cuantos inversores originales, y reclamos diciendo que “no puede perder” en una estrategia de hacer dinero que otros simplemente han pasado por alto.

Para más información usted puede escribir o llamar al Bureau of Securities, P.O. Box 47029, Newark, NJ07101 ó llame al: 973-504-3600.